Sr. Licenciado Salvador Falla,
Presente.

TOMO VII { Guatemala, C. A., Septiembre de 1928. { No. 73

BOLETIN DE LA CAMARA DE COMERCIO DE GUATEMALA

REVISTA MENSUAL



REPARTO GRATIS



Impreso en la Tipografía "AMERICA"— [illegible] Castañeda Godoy, 8ª Av. Sur [illegible]

SUMARIO:

Págs.

DATOS IMPORTANTES:

¡ATENCION!

El Boletín de la Cámara de Comercio de Guatemala debe permanecer siempre en un lugar visible, tiene datos útiles para el Comerciante, Banquero, Agricultor y para el público en general.

Procure tenerlo a la vista.

BOLETIN
DE LA
CAMARA DE COMERCIO DE GUATEMALA

TOMO VII | GUATEMALA, C. A., Septiembre de 1928. | NUM 73.

LAS DOTES DEL COMERCIANTE

El que siente ansias de dedicarse a la venta de artículos, de servir al público, no debe contentarse con dar rienda suelta a sus aspiraciones, lanzándose a la lucha sin las armas y la táctica que necesita para salir victorioso de la contienda.

El comerciante que monta un negocio no debe olvidar que sus rivales, los comerciantes de enfrente, son diestros y bien entendidos, de manera que, para ensanchar el nogocio por el camino de la prosperidad, no basta la buena voluntad y el entusiasmo: hay que tener instrucción comercial.

No es lógico pensar que otros han conseguido la victoria sin estudio ni aparente preparación. Seguramente que habrán conseguido con estos medios, y aun no siendo así, hay que reconocer que son casos raros, hombres inteligentes que cuando con extraordinarias facultades que han improvisado en ellos una admirable destreza que no todos estarán en condiciones de conseguir.

Hay que educarse, hay que instruirse, hay que formar el carácter: un carácter emprendedor sin ser aventurero; optimista sin ensueños; constante sin terquedad; pundonoroso, sin quijotismos. El carácter es el nombre; de él depende su vida. El carácter viene a ser la resultante del temperamento, de la educación y del medio ambiente.

La educación, factor común en todas sus manifestaciones, forma el civismo, la ciudadanía. Después de esa modalidad general, el comerciante necesita un tesón de fuerza, un arte de hacerse querer, ese dón de gentes que se llama simpatía, sugestión, dominio, algo en fin, que le asegure el triunfo en el trato con sus semejantes. Una sonrisa, sin embargo, siembra el bienestar en torno suyo; la alegría sana es el perfume de la existencia; en cambio la actitud severa, el continente de amargado acreedor aleja a los demás, es el gas asfixiante de la antipatía que mata la alegría y produce el vacío a nuestro alrededor.

LABORES DE LA CAMARA

Acta No. 210. Sesión celebrada el 6 de Septiembre de 1928.

Asistieron los señores: Presidente don Guillermo Lottmann, don Alberto Bargelés, don Manuel de Coto Peláez, don Alfredo Lamport, don Emilio Conde, don J. Vicente Molina, h., y don Carlos Springmühl, Secretario.

Fué aprobada el acta de la sesión anterior.

Se acordó enviar al Ministerio de Gobernación y Justicia el proyecto que la Secretaría presentó a la Junta Directiva, con respecto a la Ley de Incendio vigente y las irregularidades que han cometido las autoridades en los últimos siniestros.

La comisión nombrada para visitar la Aduana y estudiar los sistemas actuales de los trabajos de tales dependencias, aceptan el nombramiento ofreciendo concretarse al minucioso estudio del movimiento de la mercadería, desde que ingrese a esta Aduana Central hasta su salida de la misma, así también todas las operaciones correspondientes a las pólizas, de liquidación de los derechos e impuestos de dicha mercadería.

Se dió cuenta con el proyecto de organización del personal de las oficinas de la Cámara de Comercio, el cual fué aceptado.

El señor Presidente de la Institución informa de la visita que el Sr. don Roberto M. Lane, del Departamento de Comercio de los Estados Unidos y el Sr. Merwin L. Boham, attaché comercial de la Legación de dicho país, hicieron a la Cámara, manifestando sus deseos de colaborar en todo lo que sea oportuno en bien del comercio y cooperando con la Institución.

Acta No. 211. Sesión celebrada el 20 de Septiembre de 1928.

Asistieron los señores: don Guillermo Lottmann, Presidente, don Enrique Herrarte, Viceprecidente, don Julio Toriello, Tesorero, don Juan Lenhoff, don Alberto Bargelés, don Alfredo Lamport, don Manuel de Coto Peláez, Sr. W. V. Linch, don Emilio Conde, don Carlos A. Benavides y el señor don Carlos Springmühl, Secretario.

Fué aprobada el acta de la sesión anterior.

Contestación del Ministerio de Hacienda, refiriéndose a la petición que transcribiera la Cámara sobre el muellaje que cobran en Lívingston por la mercadería que, procedente del interior de la República, llega por dicho puerto. En vista de las explicaciones que dieran algunos de los Directores sobre este asunto, en el sentido de que toda vez que tal muellaje es una compensación del uso del muelle de aquel lugar, no encuentra fundada la petición aludida, se dispuso transcribir así a los interesados, no haciendo nuevas gestiones sobre el asunto.

El Club Turista invitó atentamente al señor Presidente de esta Institución para hacer una visita al señor Gerente de los Ferrocarriles Internacionales de Centro América, con el fin de tratar de la pretendida rebaja sobre los fletes de gasolina por no haberse recibido una contestación categórica.

Habiéndose dirigido la Cámara al Ministerio de Fomento, pidiendo su mediación para que los Ferrocarriles Internacionales de Centro América modifiquen el Itinerario de los trenes que van y vienen de Ayutla y en vista de no

haberse resuelto favorablemente se acordó comunicárselo a los interesados.

Solicitan ingresar como miembros fundadores de la Cámara el señor Ulises Peyré y señores Ibargüen Hnos.; por unanimidad la Junta Directiva mandó tramitar dichas solicitudes.

La Dirección General de Aduanas participa que con fecha 18 del corriente ha dado sus órdenes a efecto de que los Administradores de las Aduanas de los puertos comuniquen a la Dirección General de Telégrafos los datos de la clase y cantidades de productos naturales delpaís que se exportan, para que sean publicados en los avisos de vapores que dicha dirección hace circular diariamente.

La Cámara recibe una comunicación, en donde le piden su intervención ante el Agente de la Hamburgo America Line, a fin que se den instrucciones a los Capitanes de los vapores de dicha compañía para que procuren dar mejor trato a la mercadería que, como los vidrios, así lo exigen, ya que en la actualidad llega esta mercadería con fuerte avería, hasta de un 20 a 25%, llegándose al grado que las Compañías aseguradoras ya no aceptan pólizas que cubran embarques del referido artículo.

Se dispuso escribirle al señor Agente, sin perjuicio de lograr un medio para evitar los daños que se les causa a los comerciantes.

El señor Consejero Técnico de Aduanas en vista de las posibilidades de un arreglo con la República de El Salvador acerca de concesiones mutuas para importación de productos guatemaltecos en aquella República y viceversa, solicita se le hagan las sugerencias oportunas a este respeto y se le proporcione una lista de los artículos de los productos nacionales cuya libre importación pudiera beneficiar a este país. Se dispuso encargar a la Secretaría reunir los datos pedidos y en su opotunidad se estudiarán las sugerencias que convenga hacer en este importante asunto.

En vista de que con mucha frecuencia las sociedades de beneficencia mandan a la Cámara, localidades para que se vendan entre sus socios y que, si bien la Directiva no desconoce los nobles fines que con ello persigue, y, dada la índole de la Institución, dispuso que en lo futuro la Cámara no acepte misiones de tal especie.

El señor don Carlos A. Benavides da infome como representante de la Cámara de Comercio en el certamen de mecanografía que se efectuó el 16 del corriente.

Un llamamiento a los productores americanos

Barcelona, 2 de agosto de 1928.

Señor Presidente de la Cámara de Comercio de Guatemala.

Muy distinguido señor nuestro:

La Cámara Oficial de Comercio y Navegación de Barcelona se complace en enviar a Ud., en paquete separado y por por este mismo correo, un folleto que contiene el llamamiento que hace a los productores americanos el Excelentísimo señor don Fernando Alvarez de la Campa, Comisario-Regio-Presidente del Consorcio del Depósito y Puertos Francos de España en Barcelona, para que utilicen dicho Depósito y acrecienten de esta manera las relaciones comerciales y los lazos que unen a las Repúblicas Americanas con España.

Como lo que se dice en el llamamiento es harto elocuente, y tiene la necesaria fuerza de convicción, y explica con toda claridad las ventajas del Depósito Franco de Barcelona, esta Cámara puede dispensarse de hacer en esta carta una nueva recomendación por lo que afecta a esas ventajas.

Lo que sí se permite añadir esta Corporación es la súplica a la de su digna Presidencia de que por todos los medios a su alcance procure divulgar entre sus componentes el conocimiento del Depósito Franco de Barcelona y de los beneficios que puede reportarles llevar a él sus productos, los cuales pronto podrán ir con facilidad de él a toda Europa por vía terrestre, porque recientemente el Gobierno de S. M. ha ordenado que el ferrocarril que muy pronto enlazará a Barcelona con Francia por Puigcerdá, sea del ancho normal europeo.

Confiando en que atenderá este ruego, la Cámara Oficial de Comercio y Navegación de Barcelona le anticipa las gracias y le saluda cordialmente.

José Monegal y Noguás
Presidente.

P. Amengual,
Secretario.

El Comercio del Depósito y Puerto Francos de España en Barcelona, compenetrado con los propósitos que animan al Gobierno de la Nación, de estrechar cada vez más, de una manera firme y positiva, los lazos que unen a España y a las Repúblicas Americanas, propónese por su parte intensificar las relaciones comerciales con aquellos países, no sólo desde el punto de vista de intercambio de productos, sino también como auxiliador y propagador de la variada y rica producción americana. A tales fines obedece la aspiración y oferta que hoy exponemos a esos países de América, de convertirnos en depositarios de sus riquezas y auxiliar o efectuar la distribución de las mismas por la Europa mediterránea y Norte de Africa.

Convencidos de la bondad de nuestro propósito y entusiastas de su segura ficacia, ofrecemos nuestra organización actnal y magna empresa fntura, a esos pueblos hermanos, pletóricos de una vida que España admira como la suya propia.

Al renacer España a la nueva vida de esplendor y poderío, no siente recelos ni egoísmos, y sí satisfacción y orgullo, porque su resurgimiento económico va acompañado de la exuberante vitalidad de las naciones de América.

Organismo que rige el Depósito y Puerto Francos

Es una entidad oficial autónoma integrada por las representaciones del Gobierno, Municipalidad, Puerto Aduanero, Compañías de Ferrocarriles y Corporaciones Económicas, presididas por un Comisario Regio designado por el Gobierno. Es, pues, una Institución de verdadera respetabilidad,

a la que puede otorgarse la máxima confianza en toda iniciativa o empresa comercial. No se trata de una empresa exclusivamente atenta a su lucro, y sí de un organismo interesado en la pujanza de todas las fuerzas mercantiles.

Instalación del Depósito Franco

Posee el Consorcio en el Puerto Aduanero de Barcelona los mejores y más bien utillados almacenes, de una supeficie de 10,000 metros cuadrados, cada uno, con muelle de atraque frontero, al que pueden atracar los buques y descargar directamente en ellos; línea de ferrocarril por ambos lados, grúas eléctricas en la parte de muelle, puentes-grúas interiores, motorrampas y otros aparatos modernos para el movimiento de toda clase de bultos y pesos. También se dispone de cámaras frigoríficas.

Dichos locales se hallan junto a la Estación-Puerto, lo cual permite que las mercancías tengan fácil salida para todas las ciudades de España, al igual que al extranjero por la frontera francesa, y por las numerosas líneas regulares de navegación que unen el Puerto de Barcelona con los principales mercados y centros de producción.

Almacenaje, manipulaciones, franquicias, garantías, tarifas, mercancías admitidas y reexportación

Las mercancías son convenientemente estibadas, lo cual permite su comprobación y examen en todo momento, hallándose reglamentada su vigilancia para que no sufran mermas, derrames y otros perjuicios.

Todas las mercancías pueden ser objeto de transformaciones comerciales, como son: cambios de envases, fraccionamiento, selección y limpia de los mismos, cambio de marcas, mezclas, tendido de pieles, descascarado y tostadura del café y cacao, trituración de maderas, lavado de lanas, extracción del aceite de la copra y de las semillas oleaginosas y solidificación e hidrogenización de las mismas, inutilización y corte de hierros viejos, bandajes, montaje de automóviles, marchamos, etc., y todas cuantas operaciones aumentan el valor de las mercancías.

Las tarifas de manipulación y almacenaje son económicas y soportables para todas las mercancías.

Ofrece, además, la garantía de regir en él todas las Leyes, Reglamentos y Tratados vigentes sobre propiedad industrial, marcas de fábrica, patentes de invención y nombres comerciales y nunca podrán ser objeto de represalias ni aun en caso de guerra con los países de que sean naturales sus dueños, remitentes o consignatarios.

Asimismo las mercancías que se hallan bajo su custodia gozan de franquicia aduanera y están exentas de tributos a favor del Estado, Provincia y Municipio.

Son admitidas todas las mercancías de lícito comercio; por consiguiente, las fibras textiles, carnes, cereales y semillas, café, cacao, azúcares, cueros, pieles, lanas, tabacos, maderas y todos los demás productos americanos de tan fácil mercado en Europa, tienen cabida en el Depósito Franco de Barcelona. Pueden éstas ser remitidas a granel en cargamentos completos para envasar a gusto de sus consumidores o variar sus envases, estando autorizada su salida en tantas partidas y destinos como las demandas exijan,

pudiéndose fraccionar y unir otras de distinta procedencia.

Así, pues, además del mercado español, en el cual se pueden introducir mediante el pago de los derechos que les corresponda, como si viniesen directamente del extranjero, pueden asimismo reexportarse a otros países, inclnso en paquetes postales o certificados.

Finalmente, por recientes disposiciones, se hallan exentas de la justificación de llegada a destino y penalidades aduaneras que venían exigiéndose anteriormente, acortando y simplificando las tramitaciones para que sus operaciones no sufran pérdidas de tiempo y dinero.

Warrants y Seguros

Sobre todas las mercancías depositadas se emite el warrant, lo cual permite en primeras materias descontar sobre las mismas hasta un 80% de su valor. Dicho warrant lo garantiza una ley especial.

No hemos de describir su enorme importancia, pues el comercio conoce de sobras su movilización bancaria, ya que ello permite las ventas y moviliza la mercancía.

A petición de los Depositantes quedan aseguradas de todos los riesgos, excepto del de robo, para el cual de hecho y derecho ya lo están desde el instante que las mercancías quedan bajo su custodia, de cuyo peso y contenido comprobado se responde en absoluto.

Los seguros, al igual que los almacenajes, se liquidan quincenalmente según sus existencias.

Bancos y Mercados

Barcelona es una representación de la Banca mundial, ya que las casas más importantes poseen sucursales y filiales que, sumadas a las nacionales, la elevan al rango de una potencialidad casi ilimitada. Ello permite utilizar estos poderosos elementos, consignándoles sus productos, lo que garantiza y facilita eficazmente las transacciones comerciales entre productor y receptor.

Barcelona y su Depósito Franco ofrecen, además de su propio hinterland, la proximidad de los mercados de Europa, y de una manera especial los del Mediterráneo y Oriente, que constantemente reclaman un Centro de distribución de los productos americanos. Los Balcanes, entre otros, lo atestiguan según nuestros estudios, y es por ello que llamamos la atención sobre la alta conveniencia de utilizar el Depósito Franco de Barcelona para que la colocación de los distintos productos tenga mayor demanda, hallándose a las puertas de los actuales y futuros mercados consumidores.

Puerto Franco

En el año próximo empezarán y deberán terminarse en un plazo máximo de cinco años, las obras del magnífico Puerto interior, que ocupando una extensión de 1,200 hectáreas, servirá de instalación al Puerto Franco de España en Barcelona.

Esta obra grandiosa que el Gobierno atiende con especial interés y Barcelona construye con entusiasmo grande, será el punto obligado de tránsito y el centro transformador de los productos americanos de consumo en Europa.

Aconsejamos a quienes piensen utilizar en su día este instrumento económico, ensayen hoy las ventajas, aunque más limitadas, desde luego positivas, del actual Depósito Franco.

Consúltenos sus propósitos y con gusto le facilitaremos los informes precisos

Estamos interesados en que la expansión económica de los productos americanos tengan un inmediato Centro de distribución en nuestro Depósito Franco. Para ello hemos perfeccionado su técnica, alcanzando con los nuevos métodos una perfecta y moderna organización. **Debe Ud. dirigirse al Comisario Regio–Presidente del Consorcio del Puerto Franco (Apartado 605)** y obtendrá un inmediato, concreto y claro informe, para que desde su residencia desarrolle sus actividades comerciales con seguridad y rendimiento.

No olvide que el tener sus mercancías a la inmediación del mercado consumidor le supone rápida colocación, con el consiguiente adelanto en los cobros. La facilidad de un Depósito seguro, le permite aprovechar fletes económicos y la rica variedad de la producción española puede en ciertos casos permitirle un lucrativo intercambio de productos, con positivos y hoy casi vírgenes efectos comerciales.

El Comisario Regio–Presidente,
FERNANDO ALVAREZ DE LA CAMPA.

☞ Al dirigirse a los anunciantes mencione el BOLETIN DE LA CAMARA DE COMERCIO DE GUATEMALA ☜

La formación individual de los Corredores

Por Frank R. Jones

Habiéndome dedicado por espacio de cuarenta años al fomento de la venta, abordaré este asunto con cierta cautela. pues me doy cuenta clara de que mis ideas no van a ser objeto de una aprobación unánime en estos tiempos en que toda empresa mercantil se ve acosada por los consejos, las proposiciones y los proyectos que emanan del inmenso y creciente ejército de "expertos de la venta" o de "peritos vendedores" y demás individuos que pretenden poder dirigir un negocio mucho más eficazmente que sus fundadores o que los que lo han llevado durante numerosos años.

Desde el principio de mi actuación como hombre de negocios adquirí el convencimiento de que cada cliente tenía su temperamento y su modo de ser propios; y tanto es así que, al concertar con ellos una operación mercantil, resulta improcedente aplicar a todos los clientes los mismos métodos de venta. También vi que era importante prever la actitud mental adoptada por el comprador probable ante las ofertas, como asimismo saber cuándo dicho comprador se muestra absolutamente reacio, pues muchos presuntos compradores se pierden por haber llevado la insistencia más allá de los límites que aconseja la prudencia.

Tras haber trabajado doce años como corredor, se me confió la dirección de un personal de venta compuesta de cinco viajantes que se esforzaban por abarcar los principales centros comerciales de este país. Con ese grupo exiguo tuve ocasión sobrada para poner en práctica aquellas teorías que se me habían ocurrido durante el transcurso de mi práctica de corredor. La principal de mis teorías era que un grupo de corredores, aunque se dediquen a la venta de la misma mercancía y representan a la misma casa, no pueden amoldarse ni ser tratados como una masa homogénea, sino que es preciso, para obtener buenos resultados, tratarlos individualmente. De conformidad con este criterio, no me propuse a escribir a cada uno de los cinco individuos a mis órdenes en la misma forma, aun cuando se tratase de un grupo tan poco numeroso. El trato personal con cada uno de ellos me permitió formar concepto exacto de su carácter y disposiciones, por lo que me dirigía a cada cual según requería su individualidad.

Por otra parte, adopté el sistema de visitar a cada indiduo y la región en que trabajaba por lo menos una vez al año. El primer viaje de inspección que hice me convenció de que, de ese modo, no solamente se reforzaba la posición del viajante, sino que se establecían relaciones personales con los principales clientes y agentes de la casa, cosa que no aprecian suficientemente, a mi modo de ver, los directores de ventas. Quedé persuadido de que ese trabajo de aproximación es parte esencial del cometido de un director de ventas; hoy día conozco yo personalmente a nuestros clientes más importantes e influyentes tan bien como pueden conocerlos los viajantes.

La inspección de los viajantes o corredores comprende dos puntos muy principales. Es necesario, en primer lugar, tener confianza absoluta en el hombre a quien se emplea, y debe hacerse todo lo posible para que tome sobre sí la responsabilidad de su actuación, para acostumbrarle a tener confianza en sus propias fuerzas.

Ciertos datos de carácter general han de ser comunicados por igual a todo el personal de venta, particularmente los que se refieren a precios, descuentos, modelos nuevos, etc. Este género de información la hemos comunicado siempre mediante cartas circulares, teniendo, empero, presente que la correspondencia personal debe estar concebida en términos tales que den al empleado la sensación de que constituye un factor dentro de la organización de la empresa, un colaborador cuya importancia e influencia es reconocida por la dirección y apreciada en lo que vale, como elemento de éxito.

En 1905, debido a varias circunstancias, la empresa de la que yo formaba parte fué adquirida por otra entidad de mayor importancia, con lo que me hallé al frente de un personal de venta que se componía, en conjunto, de sesenta hombres. Hoy día el personal que está bajo mis órdenes asciende a un total de ciento. Pero ni las condiciones, siempre variables, ni el desarrollo rápido del negocio

ni el acrecentamiento de mi responsabilidad me han hecho desviar de mi actitud "personalizadora" respecto del viajante.

La primera cuestión que se presenta, y quizá la más delicada, es la de la elección de los viajantes. Luego les convocamos a una entrevista. O bien organizamos una conferencia, que se encarga a uno de nuestros viajantes experimentados, a fin de exponerles los principios más fundamentales respecto a las orientaciones de la casa, los precios, el género de artículos, los descuentos, los territorios, la lista de clientes y demás datos de interés.

No somos partidarios del sistema de hacerles trabajar en la oficina para que adquieran práctica del negocio. El factor que determinará su éxito será su aptitud para conseguir pedidos: las cualidades de que han de dar prueba para ese fin son algo inherentes, que no puede comunicarse por otra persona.

Estudiamos luego cuidadosamente los lindes geográficos de su demarcación y preparamos las primeras listas que han de determinar su ruta, si bien dejando a su criterio, hasta cierto punto y previa nuestra venia, los detalles de esa ruta, pues partimos de la teoría de que el viajante sabrá de qué manera debe recorrerse el territorio mejor que lo puede saber un director sentado en su oficina.

Reducimos a sus más mínimas proporciones la obligación en que está el viajante de enviar informes detallados acerca de su actuación. Nuestro punto de vista puede expresarse brevemente por medio del siguiente axioma: "Preferimos pedidos largos y cartas cortas." No creo yo efectivamente que sea práctico obligar a un individuo, cuyos gastos son crecidos y que cobra el sueldo, a pasarse tanto tiempo informando minuciosamente acerca de lo que hace, siendo así que muchas veces esos informes son archivados sin que se les lea.

Desde el momento que un hombre es contratado y empieza a actuar, la cuestión a la que hay que atender es la que se refiera a sus gastos. Los que trabajan sobre la base de un salario y gastos de viaje vienen obligados a remitir la nota de su cuenta de gastos durante el mes antes del día veinticinco del mes siguiente. Esas cuentas son examinadas por la sección de ventas y comprobadas por el contable, pero casi nunca se discuten.

La estadística de ventas se lleva en la oficina muy cuidadosamente, con buenos re[illegible] en forma ta[illegible] da por cada viaj[illegible] datos nos son comunicados me[illegible] te, y constituyen una base positiva para ilustrar nuestro juicio acerca de las aptitudes de cada individuo, así como una indicación respecto al modo de tratarle.

Si se desprende de la estadística que uno de nuestros corredores no venda tanto como anteriormente, le llamamos la atención acerca del hecho, no en forma de reconvención, sino de una manera que le dé ocasión para explicarse detenidamente. Las explicaciones que se nos suelen dar acerca de las variaciones en la cuantía de pedidos son corroborados casi invariablemente por las investigaciones que se realizan por otros conductos. De esa estadística se deduce la valía de los servicios que presta el viajante.

No celebramos reuniones del personal para tratar de cuestiones de ventas, pues no creemos que sean prácticas ni provechosas tales reuniones tratándose de corredores que trabajan en un ramo como el nuestro en que las partidas son muy diversas. No obstante, a intervalos irregulares llamamos a cada uno de lo corredores a la oficina y examinamos con él, en todos sus detalles, la marcha del negocio en su territorio, al mismo tiempo que le infundimos nuevos entusiasmos para seguir su campaña.

El respeto y la honra son factores muy potentes en nuestra vida. En cuanto ha sido contratado un hombre le afirmamos en la idea de que es parte integrante de un gran organismo y de que cada uno de sus actos tiene su repercusión en la marcha de la casa a la que representa. Le hacemos tener siempre presente que "un cliente satisfecho equivale a un capital" y que preferimos perder clientes que no conquistarlos mediante artimañas.

"Las comparaciones son siempre odiosas," y una tabla en que estén cotejados los viajantes con arreglo al resultado de su actuación no es, a mi juicio, de provecho alguno. No creo sea conveniente desalentar y exasperar a la mayoría poniéndole siempre a la vista los éxitos que han conseguido algunos individuos de excepcionales dotes.

No se reparten boletines ni hojas de información relativas a los resultados que ha conseguido el personal, pero a cada individuo se le remite particularmente, en forma de carta, un informe detallado acerca de su gestión y los re-

sultados que se han conseguido en su territorio, junto con los comentarios que vengan al caso. No llevamos la estadística del número de las visitas hechas por cada viajante ni tenemos calculado porcentaje alguno sobre la base del número de ventas por cada visita; nuestros elementos de comparación son el total de resultados conseguidos en un mes, en seis meses y en un año.

Lo que principalmente interesa a cada cual se limita a su persona, a sus clientes, a su territorio y a la casa a la que representa. Basta con eso para que cualquier jefe del personal de ventas tenga ocasión sobrada de tratar a sus subordinados individualmente.

No somos partidarios de trasladar a los viajantes de una demarcación a otra como forma de ascenso, pues creemos que el prestigio de una casa se beneficia conservando el mismo representante en un territorio. Al transcurrir años ese representante adquiere más arraigo y crece proporcionalmente la influencia de la casa.

Mientras que lo más esencial en cualquier negocio es una buena cantidad de ventas con beneficio, el factor predominante en la vida de un viajante activo y ambicioso es su adecuada remuneración. Hace ya años me enseñó la experiencia que el individuo que se muestra deseoso de aumentar su haber ve colmados sus deseos, mientras que el que aguarda con paciencia y confía en que la casa se acuerde de él suele quedar en tierra. En nuestro establecimiento se inauguró un sistema mediante el cual se señala a los viajantes una justa remuneración y una cantidad adecuada para gastos de viaje, más una prima sobre el aumento de las ventas. Este sistema rige todavía y en todo ese período no puedo recordar ni un caso en que se nos haya instado para que lo modificásemos.

Creemos que, si prospera un establecimiento mediante los esfuerzos de sus viajantes, es justo que éstos participen, en una u otra forma, del aumento de los beneficios. Si cambia la situación y menguan las ventas—así como el beneficio,—nuestros viajantes aceptarán la baja en su remuneración sin recriminar y con espí[illegible] [illegible]isto en el [illegible] los viajantes [illegible] que toca a la cuantía de [illegible] venta. Les garantizamos una remuneración que les da medios de vida, y a ellos les incumbe acrecentarla, aumentando de propio tiempo los beneficios de la compañía;

Podrá discutirse si este sistema es o no prudente, pero al repasar las estadísticas de nuestra venta nos hemos de sentir satisfechos de sus resultados. En cuanto al personal, no cabe duda acerca de su satisfacción, según indica el hecho de haber en él cuarenta hombres que nos están sirviendo desde hace más de veinte años.

El sistema que he venido exponiendo es, en resumidas cuentas, el siguiente:

Cada viajante es considerado como una entidad distinta, y viene a ser, hasta cierto punto, el director y administrador de su propio territorio.

No se le agobia con exigencias, por parte de la dirección, con la redacción de multitud de informes.

Se le supone honrado y se tiene plena confianza en él mientras no esté demostrado que no la merece.

Los resultados de su actuación le son comunicados particularmente, para su gobierno, sin que se enteren de ellos sus compañeros.

Se le remunera adecuadamente y se le tiene toda clase de consideraciones, pues el viajante es un ser humano, hay que alentarlo cuando está deprimido y tiene derecho a ser alabado cuando lo merece.

Banco EXCLUSIVO
Guatemala, de los AUTOMOVILES

HUDSON & ESSEX



EMERSON GARAGE

GUATEMALA, C. A.

¡Desengáñese usted!

La Marquesa

es la JOYERIA y RELOJERIA que constantemente ofrece a su clientela, un hermoso surtido en artículos de fantasía propios PARA REGALO. Agencia de los inimitables relojes **INVAR,** de los cuales hay siempre GRAN CANTIDAD dónde escoger.

La Marquesa

8ª Av. Sur y 9ª Calle

Carta del Hotel Dauphin, de New York

"Los miembros de las Cámaras de Comercio tienen derecho a una rebaja del 20% de la tarifa regular para pasajeros.

Nosotros tendremos mucho gusto en mandar a Ud. y sus miembros tarjetas de visita, si Ud. tiene la bondad de mandarnos los nombres y direcciones de los miembros que tengan el deseo de aprovechar nuestra tarifa especial.

El número de miembros de las Cámaras de Comercio que han escogido el Hotel Dauphin como punto de reunión cuando están en New York, nos han inducido a asignarles un gran salón en el piso bajo que será nombrado el Salón de las Cámaras de Comercio, para su uso exclusivo. Al hacer este esfuerzo especial en procurarles a las Cámaras de Comercio este salón, nosotros pensamos que miembros que no desean cuartos con sala particular, pueden hacer uso del Salón sin costo adicional alguno y así tienen la oportunidad de encontrar a los miembros de otras Cámaras de Comercio.

El Dauphin no es un Hotel inmenso. No fué construído como un cajón para llenarlo con huéspedes en cuartos oscuros. (cuatro paredes estrechas) y nuestros huéspedes son conocidos por sus nombres, no por sus números.

La representación del Hotel tiene por objeto hacer una cosa y hacerla bien; la experiencia de su dueño que alcanza a más de un cuarto de siglo, por su habilidad especializada y esfuerzo concentrado, han hecho que el Hotel Dauphin sea uno de los principales para dar buen servicio en invierno y verano.

Nuestros cuartos son todos grandes y los baños espaciosos, casi doble cuarto; cada cuarto se puede decir que tiene el tamaño de cuarto y medio. Nuestros precios por un cuarto con agua para uua persona es de $1.60, ($2.00 menos el 20%). Un cuarto doble con baño para una persona $3 60, (4.50 menos 20%). Para dos personas $4 40, ($5.50 menos 20%).

Nosotros somos miembros de la Asociación de Comerciantes de New York y el señor Henry S. Thompson, dueño y propietario del Hotel, ha sido por muchos años miembro de la Cámara de Comercio de New York".

Invitación de la Cámara de Comercio e Ind. de Cheb. Checoeslovaquia

El distrito de la Cámara de Comercio e Industria de Cheb Eger cuenta con numerosas empresas industriales de exportación muy productivas. Hay que mencionar ante todo la porcelana y loza, los tejidos –géneros para señoras– géneros de punto, instrumentos musicales, pasamanerías, encajes y bordados, productos químicos, guantes, juguetes, aguas minerales naturales, etc., etc.

Con el objeto de poder corresponder al mundo comercial del extranjero referente a entablar relaciones con Casas Checoeslovacas o para la indicación de direcciones de fábricas y establecimientos de exportación, etc. La Cámara de Comercio e Industrias de Cheb está fomentando un Departamento de Exportación y una exposición permanente de productos industriales, la cual se organiza durante los meses del verano en el celebérrimo balneario de Carlsbad (Karlovy Vary) para enseñar a los visitantes extranjeros los productos de las diversas industrias de este distrito que están dedicándose a la exportación.

La Cámara de Comercio e Industria de Cheb invita a los comerciantes, importadores y exportadores que lleguen a Europa, en particular a Checoeslovaquia, a visitar su Exposición permanente de MUESTRAS en Carlsbad (Karlovy Vary), Goetheweg 1215. La Exposición se halla abierta desde el mes de Mayo hasta el mes de Septiembre. La Administración de dicha exposición así como el Departamento de Exportación de la Cámara de Comercio de Cheb (Eger) ofrecen gustosomente sus servicios a todos los que deseen pedirles informes, también por escrito, lo que se hará absolutamente gratis.

EL BOLETIN DE LA CAMARA DE COMERCIO ES UN ORGANO DE INFORMACION

ITINE[...]

DE LOS FERROCARRILES INTER[...]NA[...]

El tren para Puerto Barrios sale de Guatemala diariamente a las 8 a. m. para llegar a las 8.20 p. m. y el de Puerto Barrios para Guatemala a las 8 a. m. para llegar a las 8.20 p. m.

El tren para San José y Ayutla, sale de Guatemala a las 7.15 a. m. diariamente para llegar a Ayutla a las 7.50 p. m. y el de Ayutla para Guatemala a las 5.30 a. m. para llegar a las 6.20 p. m.

El tren para San José sale de Escuintla a la 1.20 p. m. y llega a San José a las 4.30 p. m. y el tren de San José para Escuintla sale a las 8.45 a. m. para llegar a Escuintla a las 11.50 a. m., diariamente.

Los pasajeros de o para San José deberán transbordar en Escuintla.

El tren de Guatemala a Escuintla sale diariamente a las 2.35 p. m. y el de Escuintla a Guatemala a las 6.10 a. m.

El tren de San Antonio a Champerico sale a las 6.30 a. m. y llega a Champerico a las 12.35 p. m., conectando en Muluá con tren de San Felipe, y el de Champerico a San Antonio a la 1.35 p. m. para llegar a San Antonio a las 6.40 p. m., conectando en Muluá con tren de San Felipe.

Estos trenes corren de San Antonio a Champerico todos los días, excepto los lunes, y desde el 1º de Julio hasta el 31 de Diciembre solamente los días domingo, martes, jueves y sábado entre Retalhuleu y Champerico, saliendo de regreso de dicho puerto el mismo día.

Los pasajeros para Champerico deberán pernoctar en Retalhuleu. Los que van a México, vía Ayutla, deberán salir de Guatemala en el tren de las 7.15 a. m.

GUATEMALA

RARIO

...IC...ALES DE CENTRO AMERICA

Los trenes de San Felipe para Muluá salen diariamente, a las 7 40. a. m. y 2.30 p. m. para llegar a Muluá a las 8 30 a. m. y 3.20 p. m., respectivamente; y de Muluá para San Felipe salen a las 9.15 a. m. y 4.50 p. m. para llegar a San Felipe a las 10.10 a. m. y 5.45 p. m. respectivamente.

Estos trenes conectan en Muluá con trenes de Guatemala a Ayutla y viceversa y de San Antonio a Champerico y viceversa, y con los trenes del Ferrocarril de Los Altos en San Felipe.

El tren de Ocós para Ayutla sale a las 3.55 a. m. y el de Ayutla para Ocós sale a las 8.05 p. m. los días domingo, martes y viernes.

El tren de Zacapa a Guatemala sale a las 5.50 a. m. y el de Guatemala a Zacapa sale a las 11.25 a. m. diariamente.

El tren de Puerto Barrios a Zacapa sale a las 6. a. m. y el de Zacapa a Puerto Barrios sale a las 6.50 a. m , diariamente excepto el día lunes.

Se ruega a los señores pasajeros proveerse de sus respectivos boletos de pasaje antes de abordar el tren y evitar la multa que, en caso contrario, hará efectiva el auditor de Trenes.

Para más informes, etc., dirigirse a las Oficinas de la Estación Central, Guatemala.

LA GERENCIA

SEPBRE. DE 1928

REGLAMENTO INTERIOR

de la Aduana Central, para los servicios de Autorización de las Pólizas, Desalmacenaje, Despacho y Registro de Mercaderías

Disposiciones provisionales mientras se formulan las definitivas ya en estudio

1.—Para solicitar el desalmacenaje, registro y extracción de las mercancías, los dueños o consignatarios deberán presentar al Administrador de la Aduana, una declaración escrita en castellano, en papel sellado de ley, del contenido de los bultos que deseen extraer; con las especificaciones siguientes:

Cantidad de bultos, escrita en letras.

Procedencia.

Nombre de la nave en que hubieren sido introducidas a la República.

Fecha de su llegada al puerto de desembarque.

Marcas y números de los bultos.

Número de la guía de Aduana con que hubieren sido remitidos de la aduana de tránsito a la Central.

Número de la factura consular.

Contenido, detallado el de cada bulto cuando contuvieren diferentes clases de mercancías, debiendo especificar éstas en renglón separado, cuando les corresponda distintos aforos entre sí.

Valor principal en quetzales, especificando el de cada clase de mercancías.

Fecha en que se presentan.

Firma del propietario o de su representante legal.

Si se tratare de mercancías que hubieren ingresado a la aduana, procedentes de diferentes naves, deberá expresarse con separación, los bultos que correspondan a cada una y el número de las guías de aduana respectivas, agregando al original de la declaración un timbre fiscal de cinco pesos billetes por cada nave.

No deberán incluirse en una misma declaración, mercancías pertenecientes a distintos dueños o consignatarios.

2.—Con la declaración deberán adjuntarse los siguientes documentos: dos copias de ella en papel simple, la factura consular original escrita en castellano, la comercial detallada y el conocimiento de embarque originales. El conocimiento de embarque debe llevar un timbre fiscal de cinco pesos billetes y la factura comercial uno de un peso billete. Si se tratare de mercancías endosadas, deberá adjuntarse el endoso correspondiente y cuando dicha mercancía hubiere causado peajes, éstos deberán presentarse juntamente con el endoso.

3.—Cuando el número de bultos manifestados en una declaración no represente el total de los que comprende la factura consular, el interesado deberá adjuntar una copia certificada de dicha factura, extendida por la Dirección General de Aduanas. El Administrador se la devolverá después de consignar en ella el número de la póliza en que fué presentada la factura consular original. Dicha

certificación surtirá los efectos de factura consular original en la autorización de la declaración que posteriormente debe ser presentada para extraer los bultos restantes.

4.—Con la anterior declaración deberá acompañarse constancia de haber sido pagada a la Empresa del ferrocarril o Compañía de transportes que corresponda, el valor del flete respectivo.

5.—Antes de presentar al Administrador la declaración, el Jefe de Almacenes deberá manifestar en ella: el almacén de la Aduana en que la mercancía se encuentra depositada, la fecha de ingreso, y cuando proceda, las anotaciones a que hubiere dado lugar su recepción en el almacén correspondiente. Esta operacióu la deberá efectuar teniendo a la vista la guía original correspondiente.

6.—No será aceptada ninguna declaración que se presente en forma distinta de la descrita en los artículos anteriores, o que tuviere abreviaturas, borrones o enmendaduras, ni las que no estuvieren conformes con lo manifestado en la factura consular, así como también aquéllas en que las mercancías no estuvieren designadas con los nombres y particularidades que la tarifa y su vocabulario expresen, a menos que al pie de ella se consignen las aclaraciones necesarias para establecer la verdadera calidad y particularidad de la mercancía.

7.—La autorización y despacho de las pólizas de equipaje, se efectuará de conformidad con el reglamento respectivo, establecido por acuerdo gubernativo de fecha 29 de marzo de 1928.

8.—La autorización y despacho de las declaraciones por muestrarios que traigan consigo los agentes viajeros, se efectuarán conforme el reglamento respectivo, establecido por acuerdo gubernativo de fecha 20 de febrero de 1926 y las disposiciones dictadas por la Administración de la Aduana Central en circular de fecha 15 de febrero de 1928.

9.—Por la falta de documentos de embarque (factura consular y comercial) el comerciante podrá suscribir una obligación o compromiso de presentar éstos, en un término prudencial que, según las circunstancias del caso, determine el Administrador, previo depósito de una suma equivalente al valor de la mercadería declarada. Dicho depósito responderá por la presentación de los documentos faltantes, dentro del plazo fijado, y por la indemnización de los perjuicios que se ocasionen al fisco, al dueño o al interesado legítimo en el caso de entrega indebida de las mercancías. El Administrador podrá exigir todas las garantías que para su mayor resguardo considere necesarias. Si vencido el término no se presentaren los documentos originales se hará efectiva la multa de ley correspondiente, por cuenta del referido depósito.

10.—El Administrador autorizará las declaraciones, previa censura de los documentos que la acompañan, consignando en ellas, el vista que designe para practicar el registro y liquidación, y las providencias que considere necesarias para los efectos del registro y fijación de los aforos. Al mismo tiempo dispondrá que el empleado correspondiente, les consigne el número de orden respectivo y después de asentarlas en el libro de *Autorización de pólizas*, las envíe bajo conocimiento al vista designado.

11.—El vista recibirá las pólizas bajo conocimiento.

12.—La orden para desalmacenar los bultos y trasladarlos a la sala de registro, la dará el vista en presencia de la declaración debidamente autorizada, a la presentación del recibo que la Administración hubiere extendido al interesado al recibir los documentos, y la enviará al guardalmacén, juntamente con una de las copias de la declaración. En vista de dicha orden, el guardalmacén entregará los bultos al conserje de la sala de registro con las formalidades reglamentarias y por medio de este último, devolverá al vista la copia de la declaración debidamente razonada.

13.—Previo el examen minucioso de la mercancía, el vista practicará las liquidaciones dando inmediatamente parte por escrito al Administrador de toda irregularidad que se presente, ya sea por falta de conformidad entre lo declarado y el contenido que resulte por diferencias de pesos que excedan del 10 por ciento en mercancía que cause sus derechos sobre peso bruto y 3 por ciento en la que los cause sobre peso de envase o neto, y por toda diferencia que se presente en los casos en que el aforo que corresponda aplicar sea de Q1.00 más por kilo o unidad.

Además deberá poner en conocimiento del Administrador toda falta de cumplimiento que notare en los requisitos legales establecidos para la aceptación y autorización de los documentos que le sean presentados.

14.—Los reclamos por inconformidad con los aforos fijados por los vistas o por los errores en que éstos incurrieren al practicar el registro y liquidación de una póliza, deberán ser presentados al Administrador, antes que dicha póliza hubiere sido pagada y en consecuencia antes que la mercancía hubiere sido retirada de la aduana. Contra la resolución del Administrador queda el recurso de solicitar la intervención del Director General, pero esta solicitud deberá ser presentada, en todo caso, por escrito en el papel sellado de ley y dentro de los ocho días siguientes a la fecha de liquidación de la póliza. Cuando al interesado convenga podrá extraer estas mercancías antes que la Dirección General confirme o modifique la resolución de la Administración, dejando depositadas las muestras que de dicha mercancía sean necesarias, y previo el pago de los derechos fijados por esta última; entendiéndose, que si la resolución de la Dirección General es en favor del presentado, le será devuelto el exceso que hubiere pagado, en la forma reglamentaria.

15.—Todo registro practicado por los vistas queda sujeto a los contrarregistros que la Administración practique conforme el sorteo reglamentario o por designación del Administrador.

16.—Después de practicar la liquidación de una póliza y extendida la citación de pago, el vista deberá registrarla en su libro de *Registro de pólizas* en la forma reglamentaria, y pasarla bajo conocimiento a la revisión de pólizas, reservándose el triplicado de la declaración que entregará al conserje para los efectos de la entrega de los bultos.

17.—El Jefe de la Revisión de Pólizas o el empleado que éste designe deberá, al recibir las pólizas, firmar el conocimiento presentado por la visturía, comprobando previamente si los documentos

que la componen son los que corresponden y están completos.

18.—Los revisores, examinarán cuidadosamente las operaciones practicadas por los vistas y consultarán manifiestos, facturas y demás documentos que conduzcan a demostrar si los derechos correspondientes han sido fijados legalmente. Cuando al verificar la revisión encuentren errores, inexactitudes o falta de cumplimiento en los requisitos legales que deben observarse en la autorización y liquidación de las pólizas, deberán presentar éstas a la Administración, dando parte por escrito, cuando proceda, por las enmiendas que se requieran.

19.—Practicada la revisión de las pólizas, después de asentar éstas en el libro de *Registro de pólizas* de la oficina de revisión, deberán ser trasladadas a la Caja, bajo conocimiento para los efectos consiguientes y las citaciones de pago serán entregadas al interesado.

20.—Cuando la mercancía hubiere causado impuesto de timbres fiscales, o le corresponda el pago de impuesto de licores, por no ser patentado para el efecto el importador, la Revisión de Pólizas extenderá el aviso reglamentario para que el interesado se presente a la Administración de Rentas, a efectuar el pago de dicho impuesto. Sin la presentación del comprobante respectivo, la Caja no aceptará la cancelación de los derechos de Aduana.

21.—Los derechos de importación y consulares (decreto 874 y 1510) deben ser pagados en cédulas del Banco de Guatemala, las cuales las expide dicha institución por medio de su agencia establecida al efecto en el edificio de la Aduana.

22.—Al efectuar la cancelación de una póliza, la Caja extenderá, por triplicado, el recibo correspondiente. El duplicado de dicho recibo deberá ser suscrito por el enterante a quien el receptor entregará, con el recibo original, el pase reglamentario para que pueda extraer su mercancía de la Aduana.

23.—La entrega de los bultos la efectuará el conserje de la sala respectiva, al serle entregado el pase reglamentario, previa confrontación de marcas y números con el triplicado de la declaración, debiendo el interesado firmar previamente el recibo correspondiente.

24.—La Aduana no responderá por pérdida o deterioro relacionado con mercaderías que hubieren sido extraídas de las salas de registro.

25.—Cuando el interesado no solicite dentro de los ocho días siguientes a la fecha de la autorización de una declaración, el desalmacenaje y registro de la mercancía, el vista declarará la póliza sin despacho y la enviará, bajo conocimiento, al Administrador, quien dispondrá que las facturas queden depositadas en la Administración, a la disposición del consignatario y la declaración pase a la Revisión de Pólizas, siguiendo el curso reglamentario.

26.—Si el interesado no se presentare dentro de los ocho días siguientes a la autorización de una declaración, en demanda del registro de la mercancía declarada en ella, y los bultos que la contengan hubieren sido trasladados a la sala de registro, el vista dará parte al Administrador, quien dispondrá que dichos bultos sean realmacenados, declarando la pó-

liza sin despacho en la forma que determina el artículo anterior.

27.—Cuando después de practicado el registro y liquidación de una póliza no se presente el interesado, dentro de los cinco días siguientes a la fecha de liquidación para verificar la cancelación de su importe, el Contador Cajero debe dar parte al Administrador, quien dispondrá que la mercancía declarada en ella sea trasladada con las formalidades reglamentarias al almacén de mercaderías registradas.

28.—Para la entrega de bultos que hubieren sido depositados en el almacén de mercadería registrada, como lo establece el artículo anterior, al interesado debe presentarse por escrito ante el Administrador, quien dispondrá que los referidos bultos sean entregados verificando o no nuevo registro, y en todo caso, previa reconsideración del cálculo de derechos de almacenaje, hasta la fecha de entrega. Para los efectos, el Administrador ordenará al pie del escrito presentado, que el contador cajero traslade la póliza respectiva a la revisión de pólizas, que verificará la referida reconsideración de derechos de almacenaje y hará el cargo que proceda. Para los casos en que se practique nuevo registro, el Administrador nombrará el vista que estime conveniente.

29.—En tanto que los almacenes de la Aduana no presten las facilidades del caso, para el almacenaje, revisión y entrega de mercancías que por su propia naturaleza son de difícil descarga y acondicionamiento, tal como tubería, hierro, etc., el Administrador podrá o no, según su criterio, acceder a las solicitudes de que tal mercancía sea entregada en los patios de la aduana en el momento de ser descargada de los carros en que hubiere sido transportada; observando las siguientes formalidades:

El interesado deberá depositar en la Caja de Aduana una suma que represente el valor de los derechos de importación que correspondan y el 50 por ciento más.

A la solicitud deberá acompañarse la declaración, con tres copias de ella, en la forma que determine el artículo 1º del presente reglamento.

Cuando la solicitud sea atendida, el Administrador autorizará la declaración y la enviará al vista

que corresponda, en la forma que determina el artículo 9º del citado reglamento. Al mismo tiempo dará aviso al Jefe de Almacenes, para los efectos correspondientes.

El vista, previo registro, fijará la suma del depósito, haciendo sus cálculos por los pesos expresados en los documentos de embarque y consignará sus operaciones en el triplicado de la copia de la declaración.

Practicada esta operación, presentará dicha copia ante el Administrador, quien haciendo constar en ella su aprobación, ordenará a la Caja que acepte el depósito referido y extienda el pase reglamentario.

30.—El depósito a que se refiere el artículo que antecede será devuelto al interesado, por la caja, al verificar éste el pago de la póliza cuya liquidación efectuará el vista, tan pronto como el guardaalmacén respectivo le informe que ha dado entrada y salida en sus libros a la guía correspondiente y le presente el recibo de la mercancía que al efecto debe de suscribir el interesado, al serle entregada la mercancía por el guardaalmacén, previo el cheque y confrontación de la guía respectiva.

Administración de la Aduana Central, Guatemala, 13 de Septiembre de 1928.

MIG. A. MIRÓN R., Administrador.—Vº Bº, C. GONZÁLEZ R., Director General de Aduanas.

☞ EL BOLETIN DE LA CAMARA DE COMERCIO ES UN ORGANO DE INFORMACION

TARIFA DE CORREOS NACIONALES DE GUATEMALA

TARIFA POSTAL VIGENTE QUE RIGE DESDE EL 15 DE DICIEMBRE DE 1925

CATEGORIA DE LOS ENVIOS	Servicio urbano	Interior C. A. y U. P.	Unión P. U.	Peso máximo de los envíos
Cartas y todo envio cerrado				
Los primeros 20 gramos o fracción............	$1.00	$1.50	$3.00	....
Cada 20 gramos o fracción siguientes	0.50	1.00	2.00	2,000 grs.
Tarjetas Postales				
Por cada una (sencillas)	0.50	1.00	2.00	....
Por cada una (dobles).........................	1.00	1.50	3.00	....
Impresos				
Por cada 50 gramos o fracción.................	0.12	0.25	0.50	2,000 grs.
Periodicos Nacionales				
Número suelto.................................	0.06	0.06	....	....
En paquete....................................	0.25	0.25	....	....
Papeles de Negocio				
Los primeros 250 gramos o fracción...........	1 00	1.50	3.00	....
Cada 50 gramos o fracción siguientes..........	0.25	0.25	0.50	2,000 grs.
Muestras				
Los primeros 100 gramos o fracción	0.25	0.50	1.00	....
Cada 50 gramos o fracción siguientes	0.12	0.25	0.50	500 grs.
Encomiendas				
Cada 50 gramos o fracción....................	0.50	1,00	....	2 y 7,000 grs.
Impresos en relieve para uso de los ciegos				
Por cada 500 gramos o fracción...............	0.12	0.25	0.50	2,000 grs.
Derechos Postales				
Derecho fijo de recomendación...............	3.00	0 30	....	....
Derecho de aviso de recepción................	2 00	....	5.00	....
Derechos sobre valores declarados, sólo para el servicio urbano y el interior, 3 por ciento ..	0.50	....	....	....
Servicio expreso..............................	2.50	5.00	3.00	....

Para fardos postales hay tarifa especial.

El servicio de encomiendas es sólo para el interior de la República, no para países extranjeros; para peatones hasta dos mil gramos y ferrocarril y automóvil, siete mil gramos.

Los avisos de recepción para los certificados dirigidos al exterior de la república se adherirán solamente cuando lo soliciten los remitentes; pero para los envíos con valor declarado para el interior de la república, si se adherirán siempre.

El servicio expreso es sólo urbano, de y para el interior de la república; se le prestará especial atención a la entrega de la correspondencia que se remita por expreso, pues se entregará, en lo urbano, una hora después de haberse depositado en el correo. La que se remita a los departamentos, se entregará hora y media después de recibido el despacho.

Lo referente a portes de prensa nacional, debe entenderse para las empresas editoras de los periódicos y los particulares tienen que regirse POR LA TARIFA DE IMPRESOS.

En las cajas de apartados, sólo pueden colocarse la correspondencia u objetos dirigidos a la persona o sociedad que haya adquirido el derecho de apartado y la correspondencia y objetos que vengan al cuidado de las mismas personas.

TARIFA TELEGRAFICA

PARA LA REPUBLICA Y DEMÁS PAÍSES DE CENTRO AMÉRICA, EN VIGOR DESDE EL 25 DE ABRIL DE 1927, SEGÚN ACUERDO GUBERNATIVO DE 19 DEL MISMO MES

Telegramas simples, en español, depositados en horas de servicio ordinario:

De 1 a 6 palabras	Q 0.20 ó $ 12.00 billetes
Por cada tres palabras subsiguientes o menos	Q 0.10 ó $ 6.00 billetes

Se cobrará doble por los telegramas urgentes.

Tendrán un recargo de cincuenta por ciento los telegramas simples que contengan en el texto una o más palabras en clave, cifra o en idiomas extranjeros, los de colaboración y los depositados después de las horas de servicio ordinario.

Cuando en un telegrama se reunan varias de las circunstancias o casos mencionados, se cobrará lo que equivalga a cada una de dichas circunstancias o casos.

Cartas telegramas (Servicio Diferido) para el servicio interior de la República:

De 1 a 30 palabras	Q 0.50 ó $ 30.00 billetes
Por cada 10 palabras subsiguientes o menos	Q 0 15 ó $ 9 00 billetes

Para Lívingston (vía radio) Q 0.12 por palabra, sin base mínima.

Horas de servicio ordinarias:

Los días de trabajo de 7 a. m. a 6 p. m., y los días domingos y de fiesta cívica, de 7 a. m. a 12 m.

Guatemala, enero de 1928.

Editado en la Tipografía "AMERICA"
JULIO CASTAÑEDA GODOY
8a Avenida Sur, No. 25.—Teléfono 2616

IMPUESTO MUNICIPAL

Alumbrado	3½% Renta mensual
Agua	$ .90 por paja, trimestre
Contribución Ornato	30 Boleto más 100% multa
Bancos y Casas Bancarias	1,000 mes
Fábricas de Cerveza	4,000 ,,
Fábricas de Agua Gaseosa	50 ,,
Casas de Préstamos	250 ,,
Comisionistas Casas de Negocios	100 y 150 mes
Mesas de Billar	300 mes
Licencia Serenatas	50 cada una
Música Establecimientos Públicos	50 ,, ,,
Matrículas Buhoneros	200 por año
Impuesto Destace de Ganado	20 por cabeza
Impuestos de Espectáculos	2% sobre producto líquido recaudado.
Derechos de ingerir desagües municipal	$500 a $1,500
Pesas y Medidas, vara	10 Romanas $15 y $25
Fierros de herrar	10 por una sola vez
Hoteles de 1ª clase	200 mes
Hoteles de 2ª clase	100 ,,
Mesones y Casas de Huéspedes	50 ,,
Cantinas de 1ª clase	100 ,,
Cantinas de 2ª clase	50 ,,
Cantinas de 3ª clase	20 ,,
Derechos Cambio Data Agua	100 ,,
Automóviles	500 año
Motorcicletas	200 ,,
Bicicletas con motor	50 ,,
Bicicletas sin motor	25 ,,
Cabriolets	200 ,,
Landeaux	300 ,,
Carretelas	100 ,,
Carretones	400 ,,
Carretas	100 ,,
Quemar cohetes de cualquier clase	5 o. a. cada vez
Multas	25% cánones y alumbrado
,,	100% sobre Ornato
,,	Infracciones a Reglamentos (valuadas por el Juzgado de Policía y Ornato.)

El Boletín de la Cámara de Comercio es un Organo de Información

Indicador Comercial e Industrial

de los Socios de la Cámara de Comercio de Guatemala

Bancos y Casas Bancarias

Banco Central de Guatemala	6a. Av. Sur y 10 C. P.,	Guatemala
Anglo South American Bank Ltd.	9a. Calle Oriente No. 2A,	,,
Banco de Guatemala	8a. Avenida Sur No. 7,	,,
Banco Colombiano	7a. Av. Sur y 9a. C. Oriente,	,,
Banco de Occidente, Sucursal	7a. Avenida Sur No. 20,	,,
Banco Internacional de Guatemala	10 Calle Poniente No. 7,	,,
Banco Americano de Guatemala	7a. Avenida Sur y 11 Calle,	,,
Pacific Bank and Trust Co	6a. Avenida Sur y 8a. Calle,	,,
Schlubach, Sapper & Co.	10 Calle Oriente No. 5,	,,
Nottebohm Hnos	10 Calle Poniente y 5a. Av.,	,,
Rosenthal e hijos	6a. Avenida Sur y 9a. Calle,	,,

Agentes de Compañías de Seguros Contra Incendio

Schlubach, Sapper & Co.	10 Calle Oriente No. 5,	Guatemala
Nottebohm Hnos	10 Calle Poniente y 5a. Av.,	,,
Maegli & Co.	9a. Avenida Sur y 8a. Calle,	,,
Rosenthal e hijos	9a. Calle Oriente y 6a. Av.,	,,
Dalgliesh & Co.	7a. Avenida, Pasaje Aguirre,	,,
Juan Lehnhoff.	12 Calle Oriente No. 5,	,,
Ascoli & Co.	9a. Calle Poniente No. 4,	,,
Banco Americano de Guatemala	7a. Avenida Sur y 11 Calle,	,,
J. P. Armstrong & Co.	5a. Avenida Sur No. 8	,,
R. T. Serrano (Rosing Bros)	Callejón de Córdova,	,,
W. E. Jessup		,,

Compañías de Seguros Sobre la Vida

Compañía Nacional de Seguros "La Federación de Centro América"	10 Calle P. No. 2, (altos),	Guatemala
Angel Wever (El Sol del Canadá)	11 Calle Oriente,	,,

Cooperativa de Ahorro

El Ahorro Mutuo	7a. Avenida Sur y 13 Calle,	Guatemala

Agentes de Compañías de Vapores

Ascoli & Co.	9a. Calle Poniente No. 4,	Guatemala
Grace & Co., Central America	10 Calle Poniente y 5a. Av.,	,,
Schlubach, Sapper & Co.	10 Calle Oriente No. 5,	,,
Juan Lehnhoff	12 Calle Oriente No. 5,	,,
G. C. Boef	8a. Avenida Sur,	,,
Cía. Holandesa de Comercio de C. A.	8a. Avenida Sur, No. 50	,,
Noltenius y Jordens	Norddeutscher, Lloyd, Bremen, United States Linies, New York.	

SI UD. ENCUENTRA ALGUN ERROR EN EL INDICADOR, SE LE RUEGA DAR AVISO A LA SECRETARIA PARA HACERLE LA CORRECCION RESPECTIVA

Exportadores de Café

Schlubach, Sapper & Co.	10 Calle Oriente No. 5,	Guatemala
Cía. Holandesa de Comercio de C. A.	8a. Avenida Sur No. 50,	,,
Hard & Rand, Inc.	10 Calle Oriente No. 3,	,,
Herrera & Co. Ltd.	5a. Avenida Sur No. 34,	,,
Nottebohm Hnos.	10 Calle Poniente y 5a. Av.	,,
Gerlach & Co.	10 Calle Poniente y 4a. Av.	,,
Grace & Co. Central America	5a. Avenida Sur y 10 Calle,	,,
Rosenthal e hijos	6a. Av. Sur y 9a. Calle O.,	,,
Carlos Quezada	8a. Avenida Sur No. 30,	,,
Enrique Ascoli	7a. Avenida Sur No. 8c,	,,
D. B. Hodgsdon	12 Calle Oriente No. 6,	,,
Pedro Quezada	Retalhuleu	

Exportadores de Azúcar

J. P. Armstrong & Co.	5a. Avenida Sur No. 8,	Guatemala
Herrera & Co. Ltd	5a. Avenida Sur No. 34,	,,
Carlos Widmann	8a. Avenida Sur No. 41,	,,
R. T. Serrano (Rosing Bros)	Callejón de Córdova,	,,

Exportadores de Miel de Abejas

Salvador Delgado (Neutze Delgado)	7a. Avenida Sur No. 9,	Guatemala
Schlubach, Sapper & Co.	10 Calle Oriente No. 5,	,,
Nottebohm Hnos.	10 Calle Poniente y 5a. Av.,	,,
Augusto Scharoch	7a. Avenida Sur y 11 Calle,	,,
León Guttmann & Co.	8a. Avenida Sur No. 4,	,,
Enrique Ascoli	7a. Avenida Sur No. 8c,	,,
Koper, Lottmann & Co.	8a. Avenida Sur No. 23,	,,

Exportadores de Cueros y Pieles

León Guttmann & Co.	8a. Avenida Sur No. 4,	Guatemala
Triebel & Co.	9a. Calle Oriente No. 5,	,,

IMPORTADORES

Ferretería, Loza, Peltre, Cristalería

Carlos Sauerbrey & Co.	8a. Avenida Sur,	Guatemala
Topke & Co.	7a. Avenida Sur No. 5,	,,
Van der Henst & Co.	7a. Avenida Sur No. 10,	,,
Nottebohm Hnos.	10 Calle Poniente y 5a. Av.,	,,
Alek D. Serovic	5a. Avenida Sur 15 Calle,	,,
G. Koenigsberger & Co.	8a. Avenida Sur No. 3,	,,
Pedro Delgado	5a. Avenida Sur y 9a. Calle,	,,
León Guttmann & Co.	8a. Avenida Sur No. 4,	,,
Laeisz & Co.	Quezaltenango	
Johannsen & Co.	,,	
Riege & Co.	Retalhuleu	

Maquinaria, Motores y Artículos Eléctricos

A. E. G. Latino Americana	10 Calle Oriente No. 1,	Guatemala
Emp. Guatemalteca de Electricidad, Inc.	6a. Avenida Sur y 8a. Calle,	,,
G. Zengel & Co. Sucs.	7a. Avenida Sur,	,,
Emilio Capouilliez	6a. Avenida Sur,	,,
Augusto Scharoch	7a. Avenida Sur y 11Calle,	,,
Compañía Plantaciones "Cecilia" Ltd.	Quezaltenango	

Importadores de Géneros de Algodón, Lana y Seda

Ascoli & Co.	9a. Calle Poniente No. 4,	Guatemala
Koper, Lottmann & Co.	8a. Avenida Sur No. 23,	,,
Jacobo Engel e hijos	8a. Avenida Sur,	,,
León Guttmann & Co.	8a. Avenida Sur No. 4,	,,
Maegli & Co.	9a. Avenida Sur y 8a. Calle,	,,

Hugo He[illegible]	8a. Avenida Sur,	,,
Byron Zadik	9a. Calle Oriente,	,,
Julio Zadik	9a. Calle Oriente,	,,
Noltenius & Jordens	8a. Calle Oriente y 8a. Av.,	,,
Bilak & Co.	8a. Avenida Sur,	,,
Salvador Hopp	9a. Calle Oriente,	,,
Claudio Bornholt	Quezaltenango	
Arnoldo Daetz	Cobán	
Dieseldorff & Co.	,,	
Alfredo Gebhardt	Salamá	

Artículos para Señoras, Señoritas y Niños

Jacobo Engel e hijos	6a. Avenida Sur,	Guatemala
A. Bauer & Co. Sucs.	Portal del Comercio	,,
Edgar Ahrens	Portal del Comercio	,,
Máximo Hesse	6a. Avenida Sur, "La Fama"	,,
Mme. J. Cipriani	7a. Avenida Sur,	,,
Antonio Peyré	7a. Avenida Sur,	,,
Alberto Perera	6a. Avenida Sur,	,,
José Serra	6a. Avenida Sur,	,,
Otto Tischler	6a. Avenida Sur,	,,

Artículos para Caballeros

Juan Brackmann, hijos & Co.	6a. Avenida Sur,	Guatemala
Triebel & Co.	9a. Calle Oriente No. 5,	,,
Edgar Ahrens	Portal del Comercio,	,,
Emilio Conde	8a. Avenida Sur y 9a. Calle,	,,
Teófilo Cemborain	7a. Avenida Sur,	,,
David Rosenberg, Sucs.	9a. Calle Oriente,	,,
Alberto Perera	6a. Avenida Sur,	,,
Antonio Peyré	7a. Avenida Sur,	,,
Enrique Weissenberg	Quezaltenango	
Leonardo del Vecchio	,,	

Papelería, Libros en Blanco

Amos & Anderson, Sucs.	10 Calle Oriente,	Guatemala
Tip. América, Julio Castañeda Godoy	8a. Avenida Sur No. 25,	,,
G. M. Staebler	10 Calle Oriente,	,,
Goubaud & Co.	6a. Avenida Sur,	,,
Franz Meldle		,,

Vinos, Licores y Conservas, Etc.

Máximo Kosak	8a. Avenida Sur y 10 Calle,	Guatemala
Julio Benjaminson	7a. Avenida Sur No. 3,	,,
Manuel de Coto Peláez	9a. Calle Oriente,	,,
Enrique Rittscher & Co.	8a. Avenida Sur,	,,
J. Vicente Molina h.	7a. Avenida Sur,	,,
Manuel Fernández & Co.	9a. Avenida Sur y 12 Calle,	,,
Severo Martínez & Co.	Quezaltenango	
Pérez & Pons	,,	

Harina de Trigo

Jacinto J. Cruz	6a. Calle Oriente,	Guatemala
Grace & Co., Central América	10 Calle Poniente y 5a. Av.,	,,
Walter Baeninger	5a. Avenida Sur,	,,
Juan Hernández E.	5a. Avenida Sur,	,,
Banus & Co.		,,

Medicinas y Drogas

Lanquetin, Castaing & Co.	8a. Avenida Sur,	Guatemala
Enrique Herrarte	7a. Avenida Sur,	,,
Escobar Vega, González & Co.	5a. Calle Oriente y 12 Av.	,,
José María Flores Penedo	6a. Avenida Sur,	,,
Abraham Reyes Cheves	6a. Avenida Sur,	,,
Hermann Kaltwasser	14 Calle Poniente y 6a. Av.,	,,
E. Ruiz & Co.	Retalhuleu	

Relojes, Joyas y Artículos de Fantasía

Joyería y Relojería "La Perla"	8a. Avenida Sur y 9a. Calle,	Guatemala
Joyería y Relojería "La Marquesa"	8a. Avenida Sur y 9a. Calle,	,,

Automóviles y Accesorios

Carlos Matheu, Agencia "Packard"	9a. Calle Poniente,	Guatemala
Alfonso L. Arroyo & Co. Agencia "Ford"	6a. Avenida Sur,	,,
Gmo. Kepfer "Chandler" y "Cleveland"	12 Calle Poniente y 4a. Av.	,,
Salvador Delgado, "Willis Knigth"	7a. Avenida Sur,	,,
Hermann Kaltwasser, "Nash"	14 Calle Poniente y 6a. Av.	,,
Riege & Co. "Chevrolet"	Retalhuleu	,,

Espejos, Vidrios y Molduras

Pascual Duarte	5a. Avenida Sur,	Guatemala

Artículos para Carruajes

Juan Mohr, Sucs.	8a. Avenida Sur,	Guatemala

Petróleo, Lubricantes y Grasas

Compañía Mexicana de Petróleo "El Aguila" S. A.	10 Calle Oriente y 7a. Av.	Guatemala

Películas Cinematográficas

Famous Playres Lacky Corporation	Guatemala

Artículos Fotográficos

Adolfo Biener	[illegible]

Venta de Madera de Construcción

Jacinto J. Cruz	Guatemala
Riege & Co.	Retalhuleu

Artículos para la Elaboración de Cigarrillos

José C. Cofiño	Guatemala

Representantes de Casas Extranjeras

Enrique Ascoli	7ª Avenida Sur	Guatemala
Dalgliesh & Co.	7a. Avenida Sur,	,,
Schlubach, Sapper & Co.	10 Calle Oriente No. 5,	,,
Grace & Co., Central America	10 Calle Poniente y 5a. Av.,	,,
Adrián Delpree	6a. Av., Edificio Hispania,	,,
Julio C. Toriello	11 Calle Oriente,	,,
Enrique Toriello	11 Calle Oriente,	,,
J. P. Armstrong & Co.	5a. Avenida Sur,	,,
J. M. Scharp	Pasaje Coloma,	,,
Goodmann & Co.	Pasaje Aycinena,	,,
Frank A. Dalton	10 Calle Oriente, No. 3 (altos)	,,

Luis Gramcko	3a. Avenida Sur y 14 Calle,	,,
Rodolfo Reifen	7a. Avenida Sur,	,,
Alberto Nicolle	7a. Avenida Norte, Prol.,	,,
J. M. Resnikoff	7a. Avenida Sur,	,,
Enrique Sello	8a. Av. Sur, Edif. Lanquetin,	,,
Palarea & Matheu	10 Calle Poniente 2, (altos),	,,
A. L. Arroyo & Co.	7a. Avenida Sur,	,,
Héctor Montano	12 Calle Poniente,	,,
Osberto Wyld Ospina	Pasaje Fénix,	,,
Sánchez & Co.	San Salvador,	Rep. El Salvador

Importadores de Mercaderías en General

Diesseldorff & Co. Sucs.	Salamá y Cobán
Alfredo Gebhardt	Salamá
R. W. Hemspestead	Cobán
Laeisz & Co.	Quezaltenango
Johanssen & Co.	,,
Enrique Weissenberg	,,
Fernando Marquard	,,
Claudio Bornholt	,,
Bernardo Zurchellen	Lívingston
Arnoldo Daetz	Cobán
Max Krankel	Coatepeque

Empresas de Transporte

Ferrocarriles Internacionales de C. A.	Guatemala
Cía. de Agenclas de Champerico Ltd.	,,

Compañía Constructora

A. E. G. Latlno Americana	10 Calle Orlente,	Guatemala

Empresa de Comunicaciones

All America Cables, Inc.	Guatemala

INDUSTRIAS

Fábricas de Cerveza, Hielo y Conservas Alimentcias

Castlllo Hnos.	Guatemala
Klene Hnos.	Quezaltenango

Fábrica de Cemento

Fábrica Nacional de Cemento Ltd.	Novella & Co.	Guatemala

Fábrica de Aguas Gaseosas y Jarabes

Teodoro Rudeke	19 Calle Orlente,	Guatemala

Fabricantes de Muebles de Madera

Gerlach & Co.	Taller Americano,	Guarda Viejo

Fábrica de Artículos de Punto de Media

Enrique Weissenberg	Quezaltenango	

Fabrica de Ladrillo de Cemento y Barro

Rodríguez Benito Hnos.	4a. Avenida Sur,	Guatemala
Arturo Matheu, "El Aguila"	9a. Calle Poniente,	,,

Fábrica de Calzado

Hilario Vettorazzi	6a. Calle Poniente,	Guatemala

Fábricas de Velas y Jabones

Compañía Nacional de Industrias	17 Calle Oriente y 12 Av.,	Guatemala
Topke & Co.	7a. Avenida Sur,	,,
Juan Hrdlischika (A. Milota & Co.)		,,
José y Francisco Cordón Horjales		,,

Luz, Fuerza y Calefacción

A. E. G. Latino Americana	Quezaltenango
Emp. Guatemalteca de Electricidad Inc.	Guatemala

Compañía de Plantaciones

Guatemala Plantations, Ltd.	Guatemala
Cía. Administradora "Cecilia"	Quezaltenango

Tenería

Marcelino Solé	Guatemala

Tipografía, Fabrica de sellos de hule y libros en blanco

Tipografía "América"	8a. Avenida Sur No. 25,	Guatemala
Amos & Anderson Sucs.	10 Calle Oriente,	,,
G. M. Staebler	10 Calle Oriente,	,,

COMISARIOS DE AVERIAS DE COMPAÑIAS DE SEGUROS DE TRANSPORTE

Dalgliesh Hnos	Llod's Agents.
Koper, Lotman & Co.	Verein Hamburger Assecuradeure. Verein Bremer Seeversicherungs Gesellschaften. Internationaler Transport Vers. Verband Berlin.
Alberto Bargelés	Agent du Comité des Assureurs Maritimes de París.
Rosenthal e Hijos	The Board of Underwriters of New York. The National Board of Marin Underwriters; New York.
J. Lehnhoff	American Foreing Insurance. Association of New York.

Si Ud. encuentra algún error en el INDICADOR, se le ruega dar aviso a la Secretaría para hacerle la corrección respectiva.

COTIZACIONES DE ACCIONES

Cotizaciones de Acciones de Bancos y Compañías. Precio en billetes nacionales o su equivalente en oro nacional. (Cambio 60x1). Datos suministrados por la Oficina de don Ricardo Aparicio.

Banco de Occidente	$7,500	a	$7,800
Banco Internacional	,,5,300	a	,,5,500
Banco Colombiano	,,5,000	a	,,5,300
Banco de Guatemala	,,4,000	a	,,4,000
Banco Americano	,, 480	a	,, 500
Banco Central	,, 700	a	,, 800
Guatemala,Tranway Light Power C°	,,5,500	a	,, ...
Club Guatemala	,,5,500	a	,, ...
Banco Agrícola Hipotecario	,,3,800	a	,,7,400
Compañía Nacional de Seguros la "Federación de Centro América."	,,7,000	a	,,7,200
Muelle de Champerico	,,1,800	a	,,2,000
Ahorro Mutuo	,, 800	a	,, 900
Muelle de San José (No hay)			
Empresa Eléctrica	,, 600	a	,, ...
Agencia Marítima			

Cámara de Comercio: Guatemala, septiembre 26 de 1928.

Nuevas dependencias del Correo

Próximamente se podrán aceptar giros postales para EE. UU., pudiéndose girar hasta Q 100; se cobrará de comisión 1%. En su oportunidad se dará a conocer la fecha en que se pondrá en vigor el convenio respectivo.

En la actualidad se aceptan giros para México y Alemania, hasta por Q 100, cobrándose de comisión el ½%.

SERVICIO NOCTURNO

Ese servicio permanecerá abierto al público de 7 a 12 p. m., aceptándose certificados para el interior y exterior de la República.

SERVICIO AEREO

Se recuerda al público que se acepta correspondencia con destino a los Estados Unidos de América, para ser transportada en territorio de aquel país, por la vía aérea; esta correspondencia es recogida por los aviones, en los puertos a donde se consignan los despachos, que son los siguientes: *New Orleans*, *New York y Mobile*. Por este servicio se cobra la suma de Q 0.15 por cada 20 gramos o fracción, además del franqueo ordinario que se agrega a los envíos.

SERVICIO DE GIROS POSTALES

Se aceptan giros postales para México y Alemania, hasta por la suma de Q 100, cobrándose de comisión el ½%.

Próximamente quedará establecido entre el correo de Estados Unidos y el de este país, igual servicio, siendo el máximo de los giros de Q 100, y la comisión de 1 por ciento.

Oportunamente se dará a conocer la fecha en que dicho convenio entre en vigor.

DESPACHOS DE CORRESPONDENCIA AL EXTERIOR

Aprovechando el Correo la salida de cada vapor, durante la semana se confeccionan varios despachos para el EXTERIOR, pudiéndose, por consiguiente, depositar la correspondencia en este servicio, indistintamente, cualquier día de la semana ya que se despacha en el barco inmediato. Es de gran utilidad para el público conocer este detalle para evitar atrasos en el despacho de su correspondencia consignada al exterior, porque aun existe la costumbre de depositarla los días miércoles, en la creencia que sólo ese día se confeccionan despachos.

SERVICIO NOCTURNO DE CERTIFICADOS

Las personas que por cualquier circunstancia no puedan durante el día, depositar sus envíos certificados, podrán aprovechar el servicio nocturno que permanece abierto desde las 7 a las 12 p. m., en el local que ocupa el servicio internacional. Se aceptan certificados para el interior y exterior de la República, y no se cobra ningún porte extraordinario por dicho servicio.

SERVICIO DE APARTADOS

Se pone en conocimiento de los señores abonados a los apartados que, desde el 15 de agosto en curso se pondrá en vigor la nueva forma de citaciones para la extracción de envíos certificados, fardos, encomiendas, etc., cuyas citaciones consistirán en tarjetas especiales que serán depositadas en las correspondientes casillas.

El Boletín de la Cámara de Comercio es un Organo de Información



¡LOS ABONOS IDEALES!



Ammo-Phos, Fosfato de Rhenania, Cyanamida de Cal.

Schlubach, Sapper y Cía.

Departamento de Mercancías.—Guatemala.